Come scrivere online: usa la tecnica KISS e ti leggeranno tutti

di Paolo Franzese



Come scrivere online con la tecnica KISS, in questo articolo ti parlerò di una tecnica di **copywriting** che ogni marketer dovrebbe conoscere, ti offrirò uno strumento da utilizzare per ottenere risultati con grande efficacia, soprattutto nel marketing digitale.

Guerra per l'attenzione

Siamo in piena **guerra per l'attenzione**, le persone online hanno tempi di attenzione molto più brevi, ne ho parlato anche precedentemente sul mio blog qui:

- Come ottenere l'attenzione degli altri: ci vuole un modello narrativo;
- Come scrivere su Instagram con il metodo AIDA;
- Come funziona il copywriting, 7 suggerimenti da seguire subito;
- Come leggono le persone su internet.

Tutto questo succede quando tutte le aziende migliorano il loro modo di fare social media marketing, la **guerra per l'attenzione** si farà sempre più difficile.

> Nell'era dell'informazione la vera risorsa scarsa e la fonte di vantaggio aziendale è l'attenzione.
> – Julian Birkinshaw e Jonas Ridderstråle

Infatti secondo uno studio del 2015 di Microsoft in Canada si evince che la nostra soglia di attenzione si starebbe abbassando:

- Nel 2000 era mediamente di **dodici** secondi;
- Nel 2015 di **otto** secondi.

La nostra capacità di attenzione è peggiorata, specialmente dopo la pandemia, abbiamo un'attenzione inferiore a quella dei *pesci rossi*, che ci battono, avendo una soglia di attenzione di **nove**

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

secondi.

L’abuso del web, l?abitudine al multitasking, hanno abbassato la nostra capacità di concentrazione, il cervello si sta spegnendo.

Per tenere accesa la tua mente iscriviti alla mia newsletter settimanale:

Come scrivere online? Hai pochi secondi per essere letto.

Sii chiaro e preciso

Sii chiaro e preciso, perché le persone online devono leggerti velocemente, bisogna essere molto più:

- Chiari;
- Precisi;
- Brevi.

Considerando la nostra soglia di attenzione devi scrivere così, per ottenere l’attenzione di tutti e per mantenerla, catturare come un magnete.



Digital Coach. Ciao, sono Paolo Franzese. Ti aiuto a crescere sul Web facendo ciò che ami.

Quindi vediamo qual è il principio **KISS** (Keep It Simple, Stupid), un acronimo usato in progettazione che invita a rimanere sulla semplicità, mantenere uno stile semplice e lineare. Un antico principio filosofico che invita a preferire la spiegazione più semplice a parità di fattori.

Nel tuo testo evita di:

- Scrivere frasi complesse;
- Usare parole “intelligenti”;
- Dilungarsi con frasi lunghe.

Come scrivere online? Mantieni il tuo messaggio semplice e stupido.

Keep It Simple, Stupid

KISS ovvero **Keep It Simple, Stupid** una tecnica basata sulla semplicità che garantisce i massimi

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

livelli di accettazione e interazione dell'utente. Infatti è inutile complicare una cosa più di quanto dovrebbe essere e nel marketing si usa la tecnica **KISS** proprio per accorciare e semplificare i messaggi.

Ciò è particolarmente importante nel **copywriting** perché sicuramente per un prodotto / servizio devi spiegare:

- Qual è;
- Cosa fa;
- Quali sono i vantaggi;
- Quali sono le caratteristiche;
- Etc…

Ma ci vuole molto tempo online e tu non hai tutto quel tempo, i tuoi annunci hanno dimensioni limitate, le persone hanno limiti di attenzione, che ogni giorno stanno diventando sempre più bassi, ecco perché questa tecnica è sempre più utile.

Come scrivere online? Mantieni il tuo testo semplice e stupido.

Semplifica il messaggio

Semplifica il messaggio, c'è un modo riassunto in questo elenco, un messaggio deve essere:

- Breve e semplice;
- Semplice e diretto;
- Con frasi brevi, sono più facili da leggere e capire;
- Con parole semplici;
- Con la spiegazione più semplice;
- Nella forma più facile da consumare;

Sviluppa il tuo messaggio con frasi brevi quando puoi, perché è la cosa più facile da fare e sono più facili da leggere e capire.

Come scrivere online? Mantieni il tuo testo semplice e stupido.

Less is more

Less is more parole d'uso corrente che provengono dal mondo dell'architettura, letteralmente "meno è di più", infatti uno studio ha dimostrato che le frasi più *brevi* e più *semplici* vengono comprese fino al **700%** in più e le persone possono ottenere molte più informazioni da loro.

Lo stesso vale per le *parole semplici*, infatti non è necessario usare parole complicate quando puoi usare parole semplici.

? Esempio: invece di dire che il tuo prodotto è strepitosamente diverso, dici solo che il tuo prodotto è diverso.

Quando le persone impiegano più tempo per capire ed elaborare una frase le puoi "perdere", puoi

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

perdere la loro attenzione per cui prova ad usare sempre la spiegazione più semplice.

Mostra tutto senza dire troppo, è molto più semplice e diretto.

? Esempio: per spiegare il tuo prodotto / servizio non mostrare il processo ma mostra i risultati.

Come scrivere online? Ottieni la massima azione.

Copywriting per agire

Tieni ben presente che l'obiettivo principale del **copywriting** è *convincere le persone ad **agire***. È importante capire parte della tua **Unique Selling Proposition** che sarebbe sufficiente per vendere il tuo prodotto, prima di ottenere l'azione massima, prima di far acquistare il tuo prodotto (che è l'ultima azione).

Fai capire cosa stai proponendo, rileggi il tuo messaggio, si capisce? Ok.

Altrimenti impegnati per rendere il tuo messaggio più semplice e più breve possibile, semplificalo in modo tale che le persone possano capirlo senza doversi impegnare troppo.

Dedica il tuo tempo a sintetizzare i tuoi messaggi lunghi per renderli più corti.

Come scrivere online? Applica questi principi al tuo modo di fare marketing .

Conclusioni

Ecco lo scopo che c'è veramente dietro la tecnica **KISS**, scrivi un testo, semplificalo, semplificalo ancora, poi prova a semplificarlo di nuovo, provare a fare è più breve di cercare di spiegarlo, è più facile e più veloce.

Usa anche tu questo metodo scientifico, trova le parti della tua spiegazione, della tua proposta di valore, trova quali argomenti hanno il maggiore impatto e prova mettere quelli in evidenza per il tuo messaggio.

Sii semplice, breve, conciso e dritto al punto, la soluzione più semplice è molto probabilmente quella giusta.

Le spiegazioni più semplici sono meglio di quelle più complesse, applica questi principi al tuo modo di fare marketing perché quando con il copy renderai i tuoi messaggi più semplici potrai raggiungere molte più persone.

Se ritieni che questo articolo sia un valido strumento da utilizzare per ottenere risultati migliori, allora puoi:

- Ascoltarlo;
- Scaricarlo in PDF;
- Condividerlo con chi potrebbe essere interessato;
- Condividerlo con un amico;

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

- Continuare a seguirmi iscrivendoti ai miei canali.

Grazie ancora.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 27 Giugno 2022

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons